

АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

<b>Название дисциплины</b>	<b>Коммерческая деятельность</b>				
<b>Номер</b>		<i>Академический год</i>		<i>семестр</i>	7
<b>кафедра</b>		<b>Программа</b>	<b>38.03.01 «Экономика» (уровень бакалавриата), профиль «Экономика предприятий (организаций)»</b>		
<b>Составитель</b>	Шайдурова Н. С., ст. преподаватель				
<b>Цели и задачи дисциплины, основные темы</b>	<p><b>Целью</b> освоения дисциплины является овладение студентами организационными знаниями и действиями, направленными на совершенствование процессов купли-продажи, обмена и продвижения товаров и производителей к потребителям для удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли.</p> <p><b>Задачи:</b> изучение основ коммерческой деятельности применительно к внутренней и внешней торговле; разработка методологии исследования товарных рынков в сфере коммерции; освоение технологии проведения коммерческих переговоров, заключения коммерческих сделок и контрактов купли-продажи, их исполнения во внутренней и внешней торговле; выявление особенностей организации и техники проведения коммерческих операций предприятиями в оптовой, розничной торговле, торгово-посредническом звене, на внутреннем и внешнем рынках; ознакомление с государственным и международным регулированием коммерческой и предпринимательской деятельности.</p> <p><b>Знать:</b> основные виды управленческих решений в коммерческой деятельности; основы организации деятельности малых групп, созданных для реализации конкретного проекта, специфику организации коммерческой деятельности предприятия в различных отраслях; особенности государственного регулирования коммерческих процессов и информационного обеспечения коммерческой деятельности; теоретические основы оценки предлагаемых вариантов управленческих решений в коммерческой деятельности, разработки и обоснования предложений по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.</p> <p><b>Уметь:</b> организовать деятельность коллектива в исследовательских целях; организовать деятельности малых групп, созданных для реализации конкретного проекта в области коммерческой деятельности предприятия; разрабатывать и обосновывать управленческие решения в коммерческой деятельности: товарную политику предприятия и (организации) и стратегию сбытовой деятельности предприятия (организации), систему коммуникаций по продвижению товаров и услуг, найти и обосновать выбор поставщиков.</p> <p><b>Владеть:</b> навыками организации деятельности коллектива в исследовательских целях, деятельности малых групп, созданных для реализации конкретного проекта в области коммерческой деятельности предприятия; навыками разработки вариантов управленческих решений в коммерческой деятельности.</p> <p><b>Лекции (основные темы):</b> Методологические основы коммерческой деятельности. Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности. Объекты коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности. Управление коммерческой деятельностью организации. Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности организации. Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации. Договоры в коммерческой деятельности организаций. Управление товарным обеспечением. Анализ и оценка коммерческой деятельности. Инновации в сфере коммерции.</p> <p><b>Практические занятия:</b> Конъюнктурный обзор товарного рынка, Прогнозирование спроса потребителей и анализ зоны обслуживания потребителей, Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности, Порядок оформления документации для ведения коммерческой деятельности, Проектирование коммерческой деятельности, Договоры в коммерческой деятельности и формы ведения переговоров и т.д.</p>				
<b>Основная литература</b>	<p>1. Пигунова, О. В. Коммерческая деятельность предприятия [Электронный ресурс] : учебное пособие / О. В. Пигунова, Е. П. Науменко. — Электрон. текстовые данные. — Минск : Вышэйшая школа, 2014. — 256 с. — 978-985-06-2318-8. — Режим доступа: <a href="http://www.iprbookshop.ru/35490.html">http://www.iprbookshop.ru/35490.html</a></p> <p>2. Коммерческая деятельность организаций в инфокоммуникациях [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / сост. Т. Р. Моисеева. — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский технический университет связи и информатики, 2016. — 32 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <a href="http://www.iprbookshop.ru/61486.html">http://www.iprbookshop.ru/61486.html</a></p>				
<b>Технические средства</b>	Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся, для самостоятельной работы студентов.				

<b>Компетенции</b>		<b>Приобретаются студентами при освоении дисциплины</b>					
<b>Общепрофессиональные</b>		ОПК2 - способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач;					
<b>Профессиональные</b>		ПК 9- способностью организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта; ПК11- способностью критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.					
<b>Зачетных единиц</b>	3	<b>Форма проведения занятий</b>		<b>Лекции</b>	<b>Практические занятия</b>	<b>Лабораторные работы</b>	<b>Самостоятельная работа</b>
		Всего часов 108		6	6	-	96
<b>Виды контроля</b>	<b>Диф.зач /зач/ экз</b>	<b>КП/КР</b>	<b>Условие зачета дисциплины</b>	Получение оценки «зачтено»	<b>Форма проведения самостоятельной работы</b>	Подготовка к практическим занятиям, контрольным работам, к зачету, выполнение самостоятельной работы.	
<b>Формы</b>	Зачет	нет					
<b>Перечень дисциплин, знание которых необходимо для изучения дисциплины</b>			«Экономика предприятия», «Эконометрика», «Маркетинг», «Менеджмент»				